



BANQUE des  
**TERRITOIRES**



Caisse  
des Dépôts  
GROUPE

**Territoires Conseils**  
un service Banque des Territoires

# Réunion téléphonique

## **Acquisitions et ventes immobilières des communes et des EPCI : fondamentaux juridiques**

Compte rendu de la réunion téléphonique du 11 mai 2021

La réunion est organisée et animée par Territoires Conseils, un service Banque des Territoires, avec le concours d'Isabelle Farges, consultante en développement territorial. Elle est présentée par Charles Vogin, juriste associé du service de renseignements téléphoniques de Territoires Conseils.

*La présentation s'appuie sur un diaporama annexé au présent compte rendu.*

## LISTE DES PARTICIPANTS

| Type structure             | Nom structure          | Département |
|----------------------------|------------------------|-------------|
| Communauté de communes     | Albret Communauté      | 47          |
| Communauté d'agglomération | Pays de Dreux          | 28          |
| Communauté de communes     | Decazeville Communauté | 12          |
| Commune                    | Loon Plage             | 59          |
| Commune                    | Savenay                | 44          |
| Communauté de communes     | Anjou Bleu Communauté  | 49          |
| Département                | Ille-et-Vilaine        | 35          |
| Communauté de communes     | Sud Lubéron            | 84          |
| EPF                        | Est Ensemble           | 93          |
| Commune                    | Dammartin sur Tigeaux  | 77          |
| Commune                    | Mézidon Vallée d'Auges | 14          |
| Commune                    | Riom                   | 63          |
| Commune                    | St Marcel les Annonay  | 07          |

# PRÉSENTATION

## CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIÉ DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TÉLÉPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS

Aujourd'hui, nous nous préoccupons des acquisitions et ventes immobilières des communes et des EPCI. Je me pencherai sur les acquisitions et ventes à l'amiable et via adjudication. Je ne m'attarderai pas sur les autres cas d'acquisitions ou cessions – par exemple, le droit de préemption urbain, les expropriations, les biens sans maître. L'acquisition de biens sans maître fera d'ailleurs l'objet d'une réunion téléphonique le mois prochain.

Certaines règles sont spécifiques à la vente, d'autres à l'acquisition et d'autres règles sont communes aux deux opérations. France Domaine a changé de dénomination. Nous parlons désormais de la Direction immobilière de l'Etat, ou DIE. Elle rend les avis nécessaires à certaines procédures.

### 1. Intervention de l'assemblée délibérante

L'intervention de l'assemblée délibérante constitue un point capital. En effet, les ventes comme les acquisitions de biens immobiliers relèvent de l'assemblée délibérante. Le code général des collectivités territoriales (CGCT) le prévoit expressément pour les communes et d'autres textes en traitent pour les EPCI : le seul organe compétent en termes de ventes et acquisitions immobilières, c'est l'assemblée délibérante. Aucune délégation ne peut être donnée, au maire d'une commune, par exemple. Le CGCT indique clairement, via **l'article L. 2241-1 et la RM Sénat n°03975 du 20 août 2015** que « le conseil municipal délibère sur la gestion des biens et les opérations immobilières effectuées par la commune. ».

Concernant les acquisitions, l'assemblée délibérante ne peut valider en aval une décision prise par le maire ou l'exécutif. Elle doit intervenir en amont de la prise de décision. Une jurisprudence parue en 1995 énonce que la décision prise par un maire seul de refuser la cession d'un terrain à une société a été sanctionnée par le Conseil d'Etat. Ce dernier est intervenu car le maire n'est pas compétent pour prendre une telle décision.

Néanmoins, l'exécutif joue un rôle important, en amont comme en aval, d'une procédure de vente ou d'acquisition. Il peut par exemple négocier une cession amiable avec un vendeur ou un acheteur, en dehors de toute délibération prise par l'assemblée délibérante. Par ailleurs, l'exécutif intervient en aval en exécutant les délibérations de l'assemblée délibérante.

Le CGCT contient également les textes qui touchent un EPCI ou un syndicat mixte fermé (**article L. 5211-37**), ou encore un syndicat mixte ouvert (**article L. 5722-3**). En plus de ces textes spécifiques à certaines collectivités, certains articles du CGCT s'appliquent à toutes les collectivités, tous les groupements, tous les établissements. Nous reviendrons par la suite au contenu de ces textes et des procédures à respecter lorsqu'une collectivité souhaite vendre ou acheter un bien immobilier.

### 2. Avis de la Direction immobilière de l'Etat

Autre élément capital, l'avis de la Direction immobilière de l'Etat (France Domaine). Les seuils de montants de vente ou acquisition donnant lieu au recours à l'avis de la DIE, qui sont longtemps demeurés les mêmes, ont changé au 1<sup>er</sup> janvier 2017, avec **l'arrêté du 5 décembre 2016** relatif aux opérations d'acquisitions et de prises en location immobilières poursuivies par les collectivités publiques et divers organismes.

Concernant l'acquisition d'un bien immobilier par une collectivité, l'avis de la DIE est obligatoire si la valeur vénale estimée du bien est supérieure à 180 000 euros. Avant l'arrêté du 5 décembre 2016, le seuil était fixé à 75 000 euros. De nombreuses acquisitions nécessitaient l'avis de la DIE, qui pouvait être rendu tardivement ou pas du tout.

Concernant la vente d'un bien immobilier, c'est la taille de la collectivité impliquée qui implique la nécessité d'un avis de la DIE, et non le montant de la vente même. Ainsi, une commune doit compter plus de 2 000 habitants pour que l'avis de la DIE soit requis en cas de vente d'un bien immobilier. Les EPCI et syndicats mixtes sont systématiquement soumis à l'avis de la DIE pour toute vente.

Une collectivité peut être intéressée par l'acquisition d'un terrain, tandis que son propriétaire souhaite en conserver une partie. Un échange de parcelles intervient donc et doit respecter la combinaison des deux règles énoncées. Par exemple : une commune échange avec une autre une parcelle de terrain agricole. Si la valeur de la parcelle reçue est inférieure à 180 000 euros, il n'est pas nécessaire de consulter les services de la DIE. Cependant, si la commune concernée compte plus de 2 000 habitants, elle est tenue de consulter la DIE, puisqu'elle veut acquérir un bien immobilier. Ainsi, en cas d'échange de parcelles, nous devons nous interroger sur la marche à suivre non seulement en tant qu'acquéreur mais également en tant que vendeur. Une combinaison des règles touchant aux acquisitions et aux ventes s'applique.

Il s'agit ensuite de fournir à la DIE des éléments qui lui permettent d'évaluer de la manière la plus juste le bien immobilier :

- La nature, le but, les motifs et délais de réalisation de l'opération envisagée ;
- La situation du bien au regard des règles d'urbanisme (PLU, terrain constructible ou non...) ;
- La situation juridique du bien (situation locative en précisant la nature du bail ou du titre d'occupation, sa date, son terme et le montant des loyers) ;
- Les prétentions des propriétaires ou des acquéreurs si elles sont connues, la situation locative et le nom des éventuels occupants ;
- L'utilisation éventuelle par la commune de son droit de préemption urbain ;
- La mention que l'expropriation est le cas échéant envisagée avec la date de la déclaration d'utilité publique ou de l'ouverture de l'enquête préalable ;
- L'indication des jours de permanence de la collectivité ou de l'établissement et coordonnées de la personne la ou le représentant pour la visite des lieux.

Cette demande doit en outre comporter, notamment, et selon la nature de la demande :

- Les noms et adresses des propriétaires ou de leurs mandataires (il est recommandé de joindre un extrait de la matrice cadastrale) ;
- L'identification précise (références cadastrales, lieu de situation du bien, rue, numéro, étage) et la description sommaire des biens à évaluer (superficie réelle des terrains, constructions ou appartements, consistance des locaux)
- Le plan de situation (qui peut être un extrait du plan cadastral), avec indication de la surface d'emprise et des équipements.

Une charte, établie à l'époque par France Domaine et signée par la Direction générale des collectivités territoriales (DGCL) recense ces informations : [https://www.collectivites-locales.gouv.fr/files/files/Domaine/charte\\_domaine\\_2018.pdf](https://www.collectivites-locales.gouv.fr/files/files/Domaine/charte_domaine_2018.pdf).

En outre, le service des domaines a pour rôle de se prononcer sur les conditions financières de l'opération immobilière mais pas sur l'opportunité ou la pertinence de la vente ou acquisition. Elle rend un avis sur les conditions financières de l'opération dans un délai d'un mois, à compter de la réception d'un dossier complet. Attention, si de nombreux éléments manquent au dossier, la DIE ne peut statuer. Il est donc important de bien remplir le dossier dès que vous le soumettez. En effet, vous ne pourrez pas délibérer tant que le dossier n'est pas complet, puisque le délai d'« instruction » par la DIE ne sera pas lancé.

*Réunions téléphoniques / Compte rendu du 11 mai 2021 – Acquisitions et ventes immobilières des communes et des EPCI : fondamentaux juridiques — Territoires Conseils, un service Banque des Territoires — Téléchargeable sur [www.banquedesterritoires.fr/territoires-conseils](http://www.banquedesterritoires.fr/territoires-conseils) - Rubrique Centre de ressources/Compte rendu*

De plus, si la DIE ne rend pas d'avis dans le délai d'un mois, son avis est réputé favorable.

La durée de validité de l'avis, à sa réception, est incertaine. Sur le plan légal, un avis ne connaît pas de durée précise. A titre indicatif, la charte suggère cependant que l'avis dure un an. Mais il peut être porté à dix-huit mois, voire à deux ans, si par exemple la collectivité se trouve dans un secteur où le marché immobilier est statique, ou encore si les caractéristiques du bien le rendent difficilement cessible. Je vous conseille de garder le délai d'un an à l'esprit. Au-delà, vous pouvez demander un nouvel avis, tout en sachant qu'il n'est pas automatiquement nécessaire. Un contre-exemple : vous avez reçu un avis et neuf mois plus tard, une cession intervient pour le même bien. Or, entre-temps, un boom immobilier a eu lieu, ou un changement de zonage est intervenu vis-à-vis d'un PLU. Dans ce cas, vous devez demander un nouvel avis, car la valeur du bien change, notamment si le terrain passe de constructible à non constructible ou inversement.

#### **COMMUNAUTE DE COMMUNES ALBRET COMMUNAUTE**

Concernant l'intervention de l'assemblée délibérante, je connais **un cas de figure dans lequel tout passe en délibération, acquisition comme vente, sauf lorsqu'un prix au mètre carré est délibéré. Dans ce cas, le président a une délégation pour prendre une décision. Est-ce valide ?**

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

La délégation est généralement donnée en début de mandat. La différence pour les communes, c'est que le maire ne peut recevoir de délégation que dans des domaines fixes, établis dans une liste exhaustive dans laquelle les acquisitions et des aliénations immobilières n'entrent pas. Les EPCI fonctionnent à l'inverse. Le président ne peut recevoir délégation dans certains domaines, notamment celui du budget. Néanmoins, dans les autres domaines, il peut recevoir délégation. Cependant, **l'article L. 5211-37 du CGCT** établit que « toute cession d'immeuble ou de droits réels immobiliers envisagée par un EPCI donne lieu à délibération motivée de l'organe délibérant portant sur les conditions de la vente et ses caractéristiques essentielles. » La délibération est prise au vu de l'avis de France Domaine.

Le risque de contentieux est faible concernant les montants les plus faibles. Cependant, le premier alinéa du même article nous explique que « le bilan des acquisitions et des cessions opérées par les EPCI est soumis chaque année à délibération de l'organe délibérant ». La compétence de l'organe délibérant entre ainsi en jeu. Il arrive parfois que des collectivités utilisent la délégation possible dans tous les domaines (à l'exception des cinq ou six domaines qui sont exclus) pour faire intervenir le président uniquement. Se passer de la délégation est une meilleure option pour éviter les contentieux. Si vous en usez, que cette délégation n'intervienne que pour des cessions minimales.

J'opèrerai un parallèle avec une autre question récurrente concernant les créations de postes en ressources humaines. Dans la délégation aux EPCI, aucun texte n'établit qu'un président d'EPCI ne peut recevoir délégation pour créer un poste. Cependant, la loi statutaire sur la fonction publique dit que « tout poste d'une collectivité est créé par son organe délibérant ». Ce texte spécifique précise le cadre donné par le texte général sur les délégations. Je vous conseillerai donc de vous en tenir à la compétence de l'assemblée délibérante lorsqu'il est question d'aliénation ou acquisition immobilière.

#### **COMMUNE DE SAVENAY**

Concernant les acquisitions, vous mentionnez **une valeur estimée supérieure à 180 000 euros. Qui opère cette estimation ?**

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Justement, c'est là toute la difficulté. Certaines estimations sont faciles, car la valeur élevée ou non du bien est évidente. C'est d'abord la collectivité qui doit tenter d'estimer le bien afin de savoir si l'avis de la DIE est requis. En cas de doute, n'hésitez pas et demandez l'avis de la DIE. Si l'avis de la DIE conteste votre estimation, vous aurez l'information dont vous aviez besoin. En revanche, si vous vous

abstenez de demander un avis, pensant que la valeur du bien est inférieure à 180 000 euros mais que c'est l'inverse, votre délibération sera annulée.

L'estimation peut se révéler un travail délicat, car une collectivité ne détient pas nécessairement la compétence pour apprécier un bien. Vous pouvez également vous rapprocher de professionnels du droit immobilier, une agence, un notaire, afin de leur demander leur avis.

#### **DEPARTEMENT D'ILLE-ET-VILAINE**

**Vous indiquez qu'en l'absence d'avis rendu dans le délai d'un mois, l'avis est réputé favorable. Qu'est-ce qui est réputé favorable, puisque nous n'avons aucune estimation de la DIE ?**

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Le terme choisi est « réputé favorable », c'est-à-dire que vous pouvez vendre le bien. Cela ne signifie pas pour autant que vous pouvez agir comme bon vous semble et j'y viendrai par la suite – je parlerai notamment des écarts possibles avec l'avis de la DIE. En revanche, la DIE ne pourra pas reprocher à la collectivité d'avoir cédé un bien à un prix autre qu'une estimation qui ne lui a pas été donnée. Néanmoins, la collectivité ne doit pas opérer une erreur manifeste. Une erreur manifeste consisterait par exemple en l'achat ou la vente d'un bien pour 400 000 euros quand sa valeur réelle est de 200 000 euros.

En tout cas, une délibération ne pourra être annulée parce que la collectivité n'a pas visé un avis qu'elle n'a pas reçu. La collectivité peut donc acheter ou vendre un bien un mois après la demande d'avis, réputé favorable puisqu'il n'a pas été reçu. Cette pratique permet que les procédures d'opérations immobilières se poursuivent.

#### **COMMUNAUTE DE COMMUNES DECAZEVILLE COMMUNAUTE**

**Vous avez indiqué que la délégation au président n'est pas possible. Qu'en est-il du bureau communautaire ? Devons-nous avoir la même analyse pour un EPCI et considérer que le bureau ne peut recevoir délégation ?**

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Les articles du CGCT, qu'il s'agisse d'une commune, d'un EPCI ou d'un syndicat mixte, parlent bien de l'organe délibérant. L'organe délibérant demeure le conseil communautaire. Le bureau communautaire est également un organe qui va délibérer, mais dans l'esprit de la loi, ce qui est entendu, c'est l'organe délibérant, à savoir le conseil communautaire ou comité syndical. C'est un principe de sécurité juridique.

Si l'avis de la DIE est obligatoire, la délibération doit le viser expressément quand il a été reçu. S'il n'a pas été reçu, vous pouvez simplement préciser la date de la demande d'avis et qu'en son absence, il est réputé favorable un mois plus tard. Par ailleurs, bien que l'avis de la DIE ne soit pas requis, dans certains cas, une collectivité peut souhaiter l'obtenir, du fait d'un doute quant à la valeur du bien, ou un changement particulier concernant le bien. Dans ce cas elle ne sera pas tenue de le viser dans sa délibération. Néanmoins que si vous avez demandé un avis qui n'est pas obligatoire, il est compliqué de s'en détacher totalement.

### **3. Type de biens vendus**

Le grand principe veut que seuls les biens du domaine privé puissent être vendus, car ceux du domaine public sont inaliénables – ils ne peuvent être vendus.

**L'article L. 2111-1 du code général de la propriété des personnes publiques** rappelle la définition du domaine public, qui n'est pas nécessairement évidente : « Sous réserve de dispositions législatives spéciales, le domaine public d'une personne publique mentionnée à l'article L. 1 est

*Réunions téléphoniques / Compte rendu du 11 mai 2021 – Acquisitions et ventes immobilières des communes et des EPCI : fondamentaux juridiques — Territoires Conseils, un service Banque des Territoires — Téléchargeable sur [www.banquedesterritoires.fr/territoires-conseils](http://www.banquedesterritoires.fr/territoires-conseils) - Rubrique Centre de ressources/Compte rendu*

constitué des biens lui appartenant qui sont soit affectés à l'usage direct du public, soit affectés à un service public pourvu qu'en ce cas ils fassent l'objet d'un aménagement indispensable à l'exécution des missions de ce service public ».

- Avant tout, ce bien appartient à une personne publique.
- Ce bien est ensuite affecté soit à l'usage direct du public (ex : voirie, un parc, un jardin public), soit à un service public (ex : salle des fêtes, mairie). Le domaine public touche une définition de fait. Les exemples que j'ai cités ne nécessitent pas une délibération pour déterminer que ces lieux sont affectés au domaine public.

Le domaine public est inaliénable, à quelques exceptions près qui peuvent vous intéresser. Ces exceptions sont notamment prévues par **l'article L. 3112-1 du code général de la propriété des personnes publiques** : « les biens qui relèvent de leur domaine public peuvent être cédés à l'amiable sans déclassement préalable entre ces personnes publiques lorsqu'ils sont destinés à l'exercice des compétences de la personne publique qui les acquiert et relèveront de son domaine. » Le déclassement ferait sortir le bien du domaine public et il n'est pas nécessaire dans un cas qui respecte l'article que je vous ai lu. Par exemple, si une commune vend un bien à une autre collectivité, mais que ce bien continue à servir la mission de service public ou, en tout cas, demeure dans le domaine public et l'exercice des compétences de cette personne publique, le bien peut être cédé sans qu'il soit nécessaire de le sortir du domaine public.

**L'article L. 3112-2 du code général de la propriété des personnes publiques** stipule par ailleurs qu'« en vue de permettre l'amélioration des conditions d'exercice d'une mission de service public, les biens mentionnés à l'article L. 3112-1 peuvent également être échangés entre personnes publiques dans les conditions mentionnées à cet article. L'acte d'échange comporte des clauses permettant de préserver l'existence et la continuité du service public. » Des biens qui permettent l'amélioration des conditions d'exercice d'une mission de service public peuvent ainsi être échangés entre personnes publiques sans déclassement.

Il s'agit d'exceptions, puisque la plupart des cessions et acquisitions concernent des personnes privées.

Le compte rendu de la réunion du 14 janvier 2021 concernant la définition des domaines public et privé est consultable en ligne.

#### 4. Formes possibles de la vente

Comment opérons-nous une vente ? Des formes obligatoires de vente existent-elles ? Sachez que vous devez d'abord prendre une délibération de l'organe délibérant qui détermine si vous passerez par une adjudication publique ou par une vente de gré à gré/vente à l'amiable.

##### L'adjudication publique

L'adjudication publique a été très longtemps obligatoire. Un ancien article du code des communes prévoyait que les collectivités ne puissent effectuer de ventes à l'amiable. Aujourd'hui, l'adjudication publique constitue encore une possibilité, mais elle est de moins en moins utilisée car un plus contraignant qu'une vente de gré à gré. Cette procédure est devenue facultative.

**L'article L. 2241-6 du code général des collectivités territoriales** se préoccupe notamment de cette procédure. Il établit que le maire doit être assisté de deux conseillers municipaux et que le receveur municipal doit également être appelé pour participer à l'adjudication publique. Aucune forme obligatoire d'adjudication n'existe. Nous pouvons cependant retenir les anciennes enchères à la bougie. Le principe est historique, bien que je doute que certains l'utilisent encore. Il résulte d'un **arrêté du 1er septembre 1955**, qui nommait ces enchères « enchères à l'extinction des feux ». Si les

bougies s'éteignaient sur une même enchère, cette enchère remportait la vente. Aujourd'hui, le système d'enchères électroniques est devenu plus courant.

L'organe délibérant doit donc prendre une délibération votant le principe d'une cession aux enchères, car cette cession doit être actée au niveau de la collectivité. Ensuite, le maire ou président doit dresser un cahier des charges, avec le descriptif du bien, le prix de départ, éléments classiques lorsque vous souhaitez vendre un bien aux enchères. Par ailleurs, une publicité intervient 10 jours à l'avance, soit par un affichage simple, soit, si l'importance du bien le justifie, par une publication dans la presse locale. La publicité précise où le cahier des charges est disponible, quand la vente aura lieu, à quel endroit et la mise à prix. Lorsque les enchères ont eu lieu, un procès-verbal doit être dressé avec le prix de vente, la date, le lieu et autres éléments-clé. Il est signé par les membres et l'adjudicataire, puis envoyé en préfecture et ce procès-verbal d'adjudication vaudra acte authentique. Il est soumis aux formalités classiques d'enregistrement et de publicité foncière (publication au fichier immobilier).

### La vente de gré à gré

Il est aujourd'hui possible pour les collectivités de vendre un bien à l'amiable, à un particulier. La procédure a été simplifiée. Elle peut passer par un acte notarié ou un acte administratif (établi par le maire ou le président). Dans ce dernier cas, l'exécutif fait office de notaire et le concours d'un notaire de profession n'est pas nécessaire.

Les ventes de gré à gré évoluent en partie depuis quelques années. Le principe de la vente d'un immeuble du domaine privé n'implique aucune procédure de publicité ni de mise en concurrence. **Une jurisprudence de 1999 (CE 8 février 1999 n°168043)** indique : « considérant qu'aucune disposition n'impose à la ville de faire précéder cette vente de mesures de publicité et d'organiser une mise en concurrence des acquéreurs éventuels ». Des jurisprudences plus récentes, en 2012 ou 2017, tiennent des propos semblables. Depuis, de la doctrine a émergé et l'évolution du droit européen semble plutôt s'opposer au principe défendu par ces jurisprudences. Cette évolution est lente mais se poursuit. Une réponse ministérielle concernant un autre principe, celui des occupations du domaine public, peut faire office de parallèle. Pendant longtemps, les occupations du domaine public à caractère économique, soit par exemple l'installation d'un camion de vendeur de pizzas sur la place de la commune, ne supposaient ni mise en concurrence ni publicité. Ce principe a été revu et aujourd'hui, **le code général de la propriété des personnes publiques** prévoit qu'une occupation du domaine public à des fins d'exploitation économique est soumise à mise en concurrence, à publicité. La collectivité qui veut recevoir le camion de vendeur de pizzas doit opérer une publicité, constater quels concurrents pourraient candidater et choisir celui qui correspond le mieux à ses besoins. Cependant, une réponse ministérielle datant de l'an dernier indique que la législation française n'a intégré ce principe que pour ce qui concerne l'occupation du domaine public. Or, le juge européen semble dire qu'il est indifférent à la notion de domaine privé et de domaine public. En rapprochant cette analyse de l'occupation du domaine public à la question des ventes de biens immobiliers pour les collectivités, nous pouvons penser que la vente d'un bien dans le domaine privé donnera lieu à une mise en concurrence et exigence de publicité. Notons que les mises en concurrence et publicité pourraient être opportunes et permettre de retenir l'acquéreur qui présente les meilleures garanties financières, par exemple.

### COMMUNAUTE DE COMMUNES DU SUD LUBERON

Nous opérons surtout des ventes dans des zones d'activité que nous développons. Aucune mise en concurrence réelle n'intervient. Cependant, une procédure de sélection a lieu pour choisir les entreprises qui seraient les plus à même de développer la zone.

### CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS

Une telle procédure est effectivement plus classique dans les zones d'activité.

Je nous invite à être prudents à l'avenir car il est possible que le juge européen devienne plus sévère que le juge national. La législation nationale pourrait changer du fait d'une jurisprudence européenne.

Par ailleurs, une exception consiste en cette jurisprudence de la cour administrative de Marseille en 2010 (**CAA de Marseille - 25 février 2010 n°07MA03620**), qui énonce que lors d'une cession d'un bien dont l'exploitation revêtirait un caractère économique, il faut respecter les principes de transparence, de libre concurrence et au moins indiquer l'intention de procéder à la vente.

Il est également important de noter qu'une nouvelle réglementation en termes de marchés publics est intervenue. **L'article L. 1111-2 du code de la commande publique** indique qu'un marché de travaux a pour objet la conception et la réalisation « par quelque moyen que ce soit, d'un ouvrage répondant aux exigences fixées par l'acheteur qui exerce une influence déterminante sur sa nature ou sa conception. » Avant 2015, la notion de maîtrise d'ouvrage publique existait. Cette notion a désormais été supprimée. Une collectivité qui aurait une forte influence sur un ouvrage réalisé par un opérateur autre qu'elle-même aura l'obligation de le considérer comme un marché public de travaux. Les exigences de la collectivité sont en effet considérées telles que l'opération constitue un marché de travaux bien que la collectivité ait vendu le terrain. Une collectivité peut vendre un terrain mais imposer tant de conditions qu'elle doit mettre en concurrence les opérateurs au travers de marchés publics. Soyez prudents et envisagez que votre vente de terrain soit un marché de travaux en fonction de vos exigences envers l'acheteur.

## 5. Délibération de l'assemblée délibérante pour une acquisition

J'estime qu'une délibération de principe est nécessaire quant au principe même de l'acquisition. Pourtant, vous ne trouverez aucun texte qui la présente comme obligatoire. A mon sens, cette délibération est indispensable par principe de transparence et pour procéder dans l'ordre adéquat. Quel serait l'intérêt d'une acquisition menée par le maire seul si l'assemblée délibérante conclut qu'elle ne souhaite pas cet achat ? La délibération de principe permet au minimum de présenter l'opération aux élus et d'établir un accord de l'assemblée délibérante. Ainsi, l'assemblée délibérante peut poser les conditions de l'acquisition, dont un prix potentiel, un mode de financement, une forme d'acquisition (soit par adjudication publique ou vente à l'amiable).

### Acquisition par adjudication publique

Comment délibérer quand nous ne connaissons pas le prix du bien ? Une **réponse ministérielle est disponible, datant de 2004** (RM AN n°47735 du 14/12/2004) : « Aucune disposition légale n'impose que le conseil municipal soit appelé à se prononcer sur le principe de l'acquisition d'un bien immobilier par la commune, y compris à l'occasion d'enchères. Toutefois, il serait inopportun que le maire engage des pourparlers et poursuive la procédure si le conseil municipal devait être finalement opposé à cette acquisition. Il apparaît donc souhaitable que le conseil soit amené à délibérer et fixe éventuellement la limite de l'enchère acceptable par la commune. Mention peut ne pas en être faite dans la délibération afin de préserver le secret de la transaction et la liberté de manœuvre de la commune. » Cette réponse préconise donc que lorsqu'une collectivité veut acheter un bien via une adjudication publique, l'assemblée délibérante prenne une délibération et fixe le prix de l'enchère maximale afin que le maire puisse mettre en jeu ladite délibération.

*Acquisition à l'amiable (voir point 6)*

## 6. Vente et acquisition : accord sur le prix et la chose

Selon le droit immobilier, une vente est dite parfaite lorsque deux parties trouvent un accord sur le prix et sur la chose.

Deux formes sont prévues pour sécuriser une transaction :

- Le compromis de vente

Il engage les deux parties, l'acheteur comme le vendeur. Pour le signer, il doit avoir été prévu par une délibération de l'assemblée délibérante.

- La promesse unilatérale de vente ou d'achat

Elle n'engage qu'une des deux parties. Le promettant s'engage soit à acheter, soit à vendre un bien. Si la collectivité ne constitue pas la partie engagée, elle aura l'option d'acheter ou vendre le bien immobilier en jeu. Par ailleurs, la durée de la levée d'option n'est pas renseignée par un texte précis – le délai couramment rencontré est néanmoins de trois mois. La levée de l'option par le maire sera consécutive à la délibération du conseil municipal. Ensuite, la promesse unilatérale sera enregistrée dans le délai de 10 jours à la recette des impôts dont dépend l'immeuble. A l'issue de cette dernière procédure, la vente sera considérée comme parfaite.

En outre, si le compromis suppose un accord immédiat, la promesse unilatérale de vente, elle, constitue une procédure un peu plus longue, car des démarches sont nécessaires pour acter l'accord trouvé entre les parties. Dans tous les cas, le vendeur doit fournir à l'acheteur le plus d'informations possible, voire toutes les informations dont il dispose concernant le bien : diagnostic technique, servitudes, libre disposition du bien (soit la présence ou non d'un locataire), etc. Un permis de construire ou déclaration préalable peut indiquer l'existence de servitudes, par exemple. De nombreuses informations sont ainsi à transmettre et le sont le plus souvent, notamment grâce à l'aide des notaires, dont le rôle est de procéder à ces vérifications.

La vente définitive est formalisée par un acte notarié si vous choisissez de passer devant un notaire, ou par un acte en la forme administrative. Bien que la vente soit déjà considérée comme parfaite, c'est cet acte notarié ou en la forme administrative qui emporte le transfert de propriété et paiement du prix. Si vous avez recours à un notaire, ce dernier procède à l'enregistrement et à la publicité foncière. Si un acte en la forme administrative intervient, l'exécutif fait office de notaire et procède aux enregistrements.

Lorsque vous achetez ou vendez un bien à un particulier, l'une des parties peut exiger de passer devant un notaire et vous êtes obligés d'obtempérer. Nous vous conseillons en tout cas de passer par un notaire lorsque des difficultés particulières interviennent. En outre, si vous n'avez jamais rédigé d'acte en la forme administrative, ne prenez pas le risque de le rédiger seul. Vous pourriez ne pas respecter le cadre légal, tandis que les notaires, en tant que professionnels, sauront s'en charger. La rédaction d'un acte notarié a un coût mais peut sécuriser l'opération.

Par ailleurs, en cas d'acte en la forme administrative, l'exécutif ayant fait office de notaire, c'est l'adjoint ou vice-président qui doit signer l'acte. Le maire ne peut en effet signer l'acte et en tant que "notaire" et en tant que maire.

#### **COMMUNAUTE DE COMMUNES ALBRET COMMUNAUTE**

**Est-il possible de passer immédiatement à la case acte authentique lorsqu'aucune condition suspensive n'intervient, ni financière, ni d'autorisation du droit des sols ?**

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Parlez-vous d'un acte en la forme administrative ?

#### **COMMUNAUTE DE COMMUNES ALBRET COMMUNAUTE**

Non, je veux dire que nous nous passerions de la première phase de compromis ou promesse unilatérale.

**CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Oui, vous pouvez vous en passer, mais un acte est tout de même nécessaire. Quelle délibération le conseil municipal prendra-t-il s'il n'a rien en sa possession ? J'envisagerais néanmoins cette possibilité pour une vente plutôt que pour un achat.

**COMMUNAUTE DE COMMUNES ALBRET COMMUNAUTE**

Il arrive parfois qu'en cas d'extension d'activité ou autre, un acheteur souhaite, si aucun frein financier n'intervient, passer directement à l'acte authentique.

**CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Effectivement, et une telle procédure me paraît plus envisageable en cas de vente par la collectivité. Cependant, si la collectivité s'engage à vendre un bien à un prix précis, aucun engagement n'est pris en face par l'acheteur. Il suffit ensuite de se rendre devant notaire et de signer l'acte de vente. Vous n'êtes pas obligés de passer par le compromis. Néanmoins, dans le cadre d'un achat, j'estime plus compliqué de passer outre le compromis, car la collectivité doit délibérer à partir d'un élément proposé par le vendeur, un prix. Qu'un EPCI ou commune délibère de l'achat d'une parcelle sans l'accord officiel du vendeur me semble difficile. Mais le compromis n'est pas indispensable.

**COMMUNAUTE DE COMMUNES ALBRET COMMUNAUTE**

Cette pratique n'est donc pas nécessairement recommandée, mais possible.

**Dans un compromis de vente, les clauses suspensives sont-elles encadrées par un texte ou constituent-elles un élément flexible ?** Parfois, l'acheteur a quelques idées légèrement saugrenues à ajouter au compromis de vente.

**CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

J'ai une maîtrise moindre du droit immobilier pur, mais les clauses suspensives sont généralement courantes, pour l'obtention du permis de construire, par exemple, ou l'obtention d'un prêt. Cependant, aucune liste exhaustive n'existe des conditions suspensives que l'on puisse intégrer dans un compromis de vente. Si l'une des parties souhaite faire d'une condition un élément de réalisation de l'acquisition ou de la vente, ce n'est pas illégal. N'oublions pas qu'une vente ou un achat constitue un contrat. Soit les deux parties sont d'accord sur tous les éléments, soit elles ne le sont pas et dans ce cas, la vente ou l'achat n'a pas lieu. Une personne qui vend est libre de poser les conditions qu'elle souhaite. Avez-vous un exemple à donner de condition saugrenue ?

**COMMUNAUTE DE COMMUNES ALBRET COMMUNAUTE**

J'ai deux exemples. Bien que nous détenions une étude de sols, géotechnique, etc. fournie dans une zone d'activité, une entreprise a exigé une étude complémentaire. Pourtant, une étude obligatoire le prévoyait déjà.

Nous avons également connu certains cas qui conditionnaient la vente à la réfection du portail mitoyen, par exemple.

**CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Ce deuxième exemple est d'ordre d'une clause de droit privé. Mais vous ne pouvez pas vous y opposer, car la vente pourrait ne pas avoir lieu. Si vous vous étiez contentés d'un échange oral, nous ne parlerions pas de condition. Néanmoins, en l'inscrivant comme clause suspensive, l'exigence de réfection du portail devient une condition à la vente. Aucune liste d'interdictions précises n'existe.

En revanche, il ne faudrait pas que le contrat soit trop privatif vis-à-vis du droit de propriété. Lorsque vous devenez propriétaire, vous êtes censés pouvoir faire ce que vous souhaitez de votre bien. Nous ne voudrions pas lire une clause, une condition suspensive qui irait totalement à l'encontre de la liberté de jouissance que doit avoir le propriétaire. Les clauses que vous citez ne me semblent pas abusives, même si elles peuvent paraître particulières. Elles ne sont pas manifestement illégales.

## 7. Contrôle du respect de l'avis de la DIE

Autre élément capital, le contrôle du respect de l'avis de la DIE : êtes-vous obligés de respecter l'avis de la DIE et, si vous n'êtes pas obligés de le respecter, dans quelles proportions cela vous est possible.

En principe, le prix de vente d'un bien doit être déterminé en fonction de sa valeur vénale, de sa valeur foncière et de son intérêt pour la collectivité. Cette dernière n'est pas censée acheter ou vendre un bien si elle n'y a aucun intérêt. Par ailleurs, cet intérêt peut avoir une influence sur le prix et le contrôle du respect de l'avis de la DIE.

### Acquisitions immobilières

Concernant une acquisition, vous pouvez retenir un prix différent de la valeur qui aurait été établie par la DIE. Néanmoins, le juge peut sanctionner un prix qui serait anormalement bas ou, à l'inverse, excessivement supérieur à l'évaluation. L'écart dans le prix retenu doit pouvoir être justifié, par un intérêt public local, par exemple. La délibération doit être motivée. Le juge n'est pas nécessairement sévère, mais il n'en est pas moins attentif. De la même façon, l'écart de prix ne doit pas être une entrave à la liberté de commerce et d'industrie, par rapport à une initiative privée. Ce sont ces éléments que le juge tente d'apprécier s'il est saisi. Il peut ainsi censurer une délibération qui serait entachée d'une erreur manifeste d'appréciation.

### Cessions immobilières

Une collectivité peut-elle vendre un bien à un prix inférieur à l'estimation de la DIE ? J'entends rarement la question inverse car l'acquéreur n'achèterait pas.

Une collectivité peut en effet vendre un bien à un prix inférieur à l'estimation de la DIE, mais sous conditions. Ce prix doit pouvoir être justifié par des motifs d'intérêt général et la vente doit comporter des contreparties suffisantes, selon un **arrêt de la CAA de Marseille du 26 juin 2015, n°13MA03615**. Les jurisprudences qui suivent ont consacré la règle. En outre, un **arrêt du Conseil d'Etat n°310208 du 25 novembre 2009** indique qu'« une collectivité publique ne peut céder un élément de son patrimoine à un prix inférieur à sa valeur vénale à une personne poursuivant des fins d'intérêt privé que lorsque la cession est justifiée par des motifs d'intérêt général et comporte des contreparties suffisantes. » Le juge rappelle le grand principe de ces deux conditions : « conditions remplies en l'espèce s'agissant de la cession à un prix minoré à deux associations culturelles franco-turques d'un ensemble immobilier relevant du domaine privé d'une commune dès lors que l'opération a pour objet d'assurer une meilleure insertion d'habitants d'origine étrangère au sein de la commune et d'améliorer les conditions de circulation en centre-ville et qu'elle a pour contreparties suffisantes l'affectation du terrain à l'édification de locaux destinés à permettre à ces associations de mener à bien leur projet dans le respect de leurs obligations statutaires (...) ». Le rapprochement entre l'intégration d'une population dans une commune et la vente d'un ensemble immobilier à un prix inférieur peut sembler particulier. Pourtant, le juge a considéré l'opération légale et la contrepartie était suffisante. De plus, la circulation en centre-ville allait se trouver améliorée.

Un autre exemple, touche au relogement de gens du voyage. Une collectivité a cédé à un prix inférieur à leur valeur des terrains dont elle est propriétaire à des gens du voyage. Le juge a estimé que le relogement des gens du voyage dans des conditions décentes est un motif d'intérêt général. « Les avantages en matière d'hygiène et de sécurité publique, la possibilité d'économiser le coût d'aménagement d'une aire d'accueil pour les gens du voyage et les coûts d'entretien de terrains irrégulièrement occupés sont à prendre en compte au titre des contreparties justifiant la différence de prix ». Le juge souligne d'abord l'avantage de la vente en termes d'hygiène. Ensuite, la collectivité n'aura ni à aménager une aire d'accueil des gens du voyage, ni à engager des frais pour entretenir les lieux dans lesquels ils s'installent, dans l'illégalité de surcroît. Ainsi, le prix de vente minoré est justifié. Encore une fois, le juge n'est pas sévère mais il est attentif aux justifications.

*Réunions téléphoniques / Compte rendu du 11 mai 2021 – Acquisitions et ventes immobilières des communes et des EPCI : fondamentaux juridiques — Territoires Conseils, un service Banque des Territoires — Téléchargeable sur [www.banquedesterritoires.fr/territoires-conseils](http://www.banquedesterritoires.fr/territoires-conseils) - Rubrique Centre de ressources/Compte rendu*

**Un arrêt du 28 février 2017 de la cour administrative d'appel de Lyon, n°15LY00510** au contraire, a considéré que les contreparties n'étaient pas suffisantes pour justifier le prix d'une opération. La cession d'un tènement à un groupement pour un prix qui correspondait au quart de l'estimation de France Domaine ne répondait pas à un motif d'intérêt général et ne comportait aucune contrepartie pour la commune de Grenoble, « si ce n'est la qualité environnementale du projet architectural, mais qui n'était pas suffisant pour justifier ce prix (...) ». Ainsi, plus vous souhaitez vous écarter du prix estimé par la DIE, plus l'argument le justifiant devra être important. Ceci concerne essentiellement des ventes à des fins privées, dont les entreprises. Elle est considérée comme une aide économique. L'aide économique est légale tant qu'elle respecte le cadre légal. La région, qui est chef de file en termes d'aide économique et pourra vous informer concernant les cas dans lesquels vous pouvez proposer un prix de vente minoré à une entreprise.

#### **COMMUNAUTE D'AGGLOMERATIONS PAYS DE DREUX**

Nous rencontrons actuellement un propriétaire de terrains agricoles qui sont actuellement enregistrés dans le PLU en 1AUX – leur valeur économique devrait donc augmenter. Nous avons demandé l'avis de la DIE et sa réponse nous paraît sous-évaluer le prix des parcelles de ce propriétaire. Nous souhaiterions ainsi **les acquérir à un prix supérieur. Admettons que l'avis de la DIE indique un prix de trois euros et que nous décidions de les acheter pour six euros. A l'avenir, lorsqu'un autre avis sera rendu, la DIE prendra-t-elle en compte le prix d'achat de ces parcelles pour son estimation ?** Nous ne souhaitons pas encourager l'augmentation des prix du marché.

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Sachez d'abord qu'historiquement, la DIE a toujours eu tendance à sous-évaluer la valeur des opérations immobilières. Ici, le prix de l'opération passe du simple au double, au mètre carré ?

#### **COMMUNAUTE D'AGGLOMERATIONS PAYS DE DREUX**

Oui et le propriétaire en question, souhaite par ailleurs vendre ses parcelles à dix euros. Il a son propre modèle économique et des acheteurs. Nous ne pouvons acheter les parcelles à son prix mais souhaitons les acquérir car nous avons un projet d'aménagement de zone d'activité. Nous voulons ainsi lui proposer un prix intéressant car il sera lésé.

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

L'avis de la DIE est donné à un moment précis et est censé être indépendant des souhaits du vendeur et de l'acquéreur. La DIE ne considèrera pas nécessairement que le prix du terrain est celui auquel vous l'avez acheté. Cependant, le terrain se trouvant en zone AUX, nous devons nous attendre à ce que son prix augmente. La DIE n'en tiendra pas compte, mais elle ne tiendra pas non plus uniquement compte que de cet élément. Passer du simple au double en termes de prix constitue une différence conséquente. Néanmoins ce n'est pas l'écart de prix qui importe, mais la motivation. Des arguments semblent forts, en mettant en avant une zone d'activité et un terrain qui prendra de la valeur à l'avenir. Vous pouvez également mentionner le prix de vente souhaité par le vendeur, arguer que ce prix est trop élevé mais que l'estimation de la DIE ne représente pas non plus la valeur réelle du bien. Souvenez-vous que la DIE n'a pas tous les éléments.

Vous n'achèterez pas le bien pour trois euros du mètre carré, n'est-ce pas ?

#### **COMMUNAUTE D'AGGLOMERATIONS PAYS DE DREUX**

Non, le propriétaire refuse un tel prix.

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Vous devez donc trouver un accord avec lui. Vous pouvez également solliciter l'aval de la préfecture.

#### **COMMUNAUTE D'AGGLOMERATIONS PAYS DE DREUX**

**Me confirmez-vous donc que si nous achetons ces parcelles à six euros, cet achat n'aura pas nécessairement une influence sur les futures estimations de la DIE ?**

*Réunions téléphoniques / Compte rendu du 11 mai 2021 – Acquisitions et ventes immobilières des communes et des EPCI : fondamentaux juridiques — Territoires Conseils, un service Banque des Territoires — Téléchargeable sur [www.banquedesterritoires.fr/territoires-conseils](http://www.banquedesterritoires.fr/territoires-conseils) - Rubrique Centre de ressources/Compte rendu*

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Je ne répondrais pas que cette acquisition n'aura aucune influence. En revanche, la DIE ne tiendra pas seulement compte de ce prix. Si vous achetez les parcelles à six euros du mètre carré et que la valeur des terrains alentours augmente également, la DIE en tiendra nécessairement compte.

Cependant, imaginons qu'une commune achète demain un terrain pour un prix bien plus élevé et que la transaction passe à l'avis de la DIE, au contrôle de légalité et qu'aucun recours ne soit engagé. Cette vente ne déterminera pas pour autant le montant estimé pour d'autres terrains. Mais pourquoi ces parcelles en particulier coûteraient-elles un prix plus élevé que d'autres qui lui sont voisines, qui se trouvent dans le même type de zone et ont les mêmes caractéristiques ?

#### **COMMUNAUTE D'AGGLOMERATIONS PAYS DE DREUX**

Nous ne pensons pas nécessairement aux terrains voisins, mais plutôt d'autres parcelles qui se trouveraient dans un zonage similaire.

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Là se situe la contradiction : dans la mesure où les caractéristiques du terrain sont semblables à celles de ces parcelles, l'estimation au mètre carré devrait être également semblable. Vous pourriez vous voir reprocher une différence de prix entre des terrains aux mêmes caractéristiques.

Ce n'est pas parce que vous achetez ce terrain à six euros du mètre carré que vous achèterez tout autre terrain voisin à ce prix. Cependant, une cession à ce prix aura un impact. Elle signifiera que vendeur comme acheteur ont trouvé leur compte dans l'opération et que son montant peut s'approcher de la valeur réelle du terrain. Ainsi, la valeur estimée par la DIE serait confirmée comme sous-évaluée.

#### **COMMUNAUTE D'AGGLOMERATIONS PAYS DE DREUX**

Une mairie propriétaire de terrains peut en **sous-évaluer le prix pour vendre à des entreprises et favoriser leur développement ? Dans ce cas cela constitue une aide économique ?**

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Exactement, c'est une forme d'aide économique. La région peut vous renseigner concernant notamment les prix de cessions. L'aide économique est légale, mais les conditions de sa pratique doivent respecter le cadre posé, notamment par le CGCT. Par ailleurs, la région dessine un schéma spécifique. En tout cas, l'aide économique constitue un argument envisageable.

#### **COMMUNAUTE DE COMMUNES DECAZEVILLE COMMUNAUTE**

**Que pouvons-nous considérer comme une contrepartie suffisante ou un motif d'intérêt général dans le cas de vente d'un terrain pour un prix nettement inférieur au marché ?**

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

J'ai choisi les deux exemples que je vous ai donnés car ils ne me semblaient pas fondamentalement flagrants. Pourtant, le juge a reconnu la validité des arguments avancés. Un autre exemple souvent cité touche une commune qui vend un terrain à un prix inférieur à sa valeur vénale parce qu'elle veut favoriser le retour de populations en maison principale ou l'installation de jeunes personnes avec enfants. Ces arguments peuvent être valables. Une jurisprudence que j'ai mentionnée visait aussi l'intégration d'une population dans une commune, un motif d'intérêt général qui peut sembler peu évident. Vous pouvez donc imaginer toutes sortes d'arguments. Une autre jurisprudence encore concernait la vente de terrains pour un prix peu élevé à des gens du voyage qui s'installaient dans des zones sans autorisation, leur passage nécessitant une remise en ordre coûteuse du terrain. Le juge a donc consenti à une vente à prix moins élevé pour des raisons d'hygiène, de sécurité publique mais également financière.

Néanmoins les contreparties ne doivent pas être inventées ou faussées. Les contreparties sont censées exister, être évidentes. Cependant, aucune liste les recensant n'existe. Vous devez vous demander pourquoi vous souhaitez vendre ce bien à telle personne, telle association ou entreprise. L'intérêt général est souvent plus aisé à établir que la contrepartie, qui concerne la collectivité.

#### **COMMUNAUTE DE COMMUNES DECAZEVILLE COMMUNAUTE**

Je songe à la vente d'un bâtiment de notre domaine privé, pour un prix inférieur au marché, à une entreprise qui souhaite y installer des logements et des commerces. Cependant, le bâtiment compte une problématique d'étanchéité, avec une dalle qui constitue la toiture d'un équipement d'une salle. Nous avons envisagé comme contrepartie de demander à l'entreprise qui achètera le bien d'assurer l'entretien et l'étanchéité de cette dalle.

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Je ne peux vous garantir que cet argument fonctionne systématiquement. Par ailleurs, prêtez attention à la notion d'aide économique, car vous mentionnez ici une vente à une entreprise.

Je ne saurai vous dire si la contrepartie que vous citez est suffisante. Sachez qu'elle doit être liée à l'écart de prix. Si elle est minime, comme l'argument architectural favorable à l'environnement de l'exemple mentionné tout à l'heure, et que le prix de vente constitue le quart de l'estimation de la DIE, l'écart de prix ne paraît pas justifié.

### **8. Mise en vente d'un bien sur Internet**

A ce jour, nous ne disposons pas d'éléments clairs concernant la mise en vente d'une bien sur Internet. Des sites spécialisés dans les enchères des collectivités se développent, dont Agorastore ou Webencheres. Aucun texte n'interdit ni n'encadre la mise en vente d'un bien sur un site Internet par une collectivité. Nous respectons donc les règles de droit commun, telle la délibération de l'assemblée délibérante ou l'avis de la DIE. Néanmoins, les sites spécialisés se développant, nous aurons peut-être besoin d'un cadre juridique plus précis pour les encadrer dans quelques années.

Lorsqu'une collectivité passe par un agent immobilier, l'opération constitue-t-elle un marché public ? Oui. Vous vendez rarement des biens à 500 000 euros et vos opérations dépassent rarement les seuils, ne supposant ni mise en concurrence ni publicité. Cependant, la rémunération d'un agent immobilier est potentiellement considérée comme un marché public. Elle pourrait dépasser les seuils, demandez-vous donc quelle rémunération l'agent immobilier obtiendra via votre opération. Même s'il s'agit d'une charge d'acquéreur, un mouvement financier intervient, avec un transfert de responsabilité quant au versement. Ainsi, lorsqu'une collectivité passe par un agent immobilier pour vendre un bien, l'opération constitue toujours un marché public.

#### **COMMUNAUTE D'AGGLOMERATIONS PAYS DE DREUX**

##### **Concernant les agents immobiliers, un mandat d'exclusivité est-il possible ?**

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Bien sûr. En revanche, si ce mandat agit au-dessus des seuils, il devra faire l'objet d'une publicité et mise en concurrence.

#### **COMMUNAUTE D'AGGLOMERATIONS PAYS DE DREUX**

Nous calculons donc les seuils à partir du total des biens que nous mettons en vente ?

#### **CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

C'est compliqué, car certaines collectivités vendent très peu de biens et d'autres en vendent souvent. Vous devez vous demander quelle rémunération potentielle vous générerez à l'année pour l'agent immobilier. Ces chiffres peuvent être difficiles à déterminer, notamment pour les collectivités qui vendent davantage et à des prix bien plus élevés. Elles doivent prêter attention aux règles de marchés publics.

*Réunions téléphoniques / Compte rendu du 11 mai 2021 – Acquisitions et ventes immobilières des communes et des EPCI : fondamentaux juridiques — Territoires Conseils, un service Banque des Territoires — Téléchargeable sur [www.banquedesterritoires.fr/territoires-conseils](http://www.banquedesterritoires.fr/territoires-conseils) - Rubrique Centre de ressources/Compte rendu*

**COMMUNE DE MEZIDON VALLEE D'AUGE**

**Devons-nous également mettre les notaires en concurrence ?**

**CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Une fiche de la Direction des affaires juridiques donne une réponse négative, a priori. Les marchés de services juridiques, qui incluent les notaires, sont des marchés spécifiques. La fiche mentionne les « marchés de services juridiques non soumis aux règles de préparation et de passation des marchés publics ». Ces derniers comprennent les « services de certification et d'authentification d'actes assurés par des notaires ». A priori, les notaires ne seraient donc pas soumis aux règles de marchés publics. Vous pouvez poser la question à un notaire pour le confirmer. La fiche note qu'il n'y a « pas d'obligation de publicité et de mise en concurrence ».

**COMMUNE DE MEZIDON VALLEE D'AUGE**

**Ne sommes-nous pas obligés d'engager le notaire de notre commune ?**

**CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Non, absolument pas. Vous pouvez choisir n'importe quel notaire de France.

**COMMUNAUTE DE COMMUNES ANJOU BLEU COMMUNAUTE**

**Une commune ou un EPCI peut passer un seul acte pour une vente à deux acquéreurs ?**

**CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Lorsque vous citez un même acte, vous parlez de l'acte notarié ?

**COMMUNAUTE DE COMMUNES ANJOU BLEU COMMUNAUTE**

Oui. Par exemple, un terrain est divisé et donne naissance à deux parcelles, qui peuvent être vendues à deux acquéreurs. L'EPCI et deux acquéreurs seraient compris dans l'acte.

**CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Ce n'est pas possible au niveau de la collectivité, qui doit avoir un acte par cession afin que les élus puissent statuer. Votre question touche au droit notarial. Votre exemple concerne-t-il un même vendeur et un même acheteur ?

**COMMUNAUTE DE COMMUNES ANJOU BLEU COMMUNAUTE**

Le vendeur est le même, avec deux acquéreurs différents.

**CHARLES VOGIN, JURISTE ASSOCIE DU SERVICE DE RENSEIGNEMENTS TELEPHONIQUES DE TERRITOIRES CONSEILS**

Je vous répondrais non, mais demandez confirmation à un notaire. J'estime qu'un seul acte serait envisageable pour une transaction globale, qui comprendrait différents biens à différents endroits. En revanche, je n'envisage pas un seul acte pour plusieurs acheteurs impliqués dans la transaction. Je précise que l'opération toucherait plusieurs acquéreurs pour plusieurs biens. Un seul acte réduirait la rémunération des notaires, qui sont en partie rémunérés à l'acte.

Réuni

Télé

EPCI :

ndu

Certaines questions posées par les participants renvoient à des situations très particulières, qui nécessitent une réflexion plus approfondie qui dépasse le cadre de ces réunions. Afin d'obtenir la meilleure réponse possible, contactez le service de renseignements téléphoniques de Territoires Conseils :

par téléphone au 0970 808 809

par mail sur le site Internet [www.banquedesterritoires.fr](http://www.banquedesterritoires.fr) en cliquant dans le menu la rubrique « Service de renseignements juridiques et financiers » puis « poser une question », ou par le lien suivant : [Service de renseignements juridiques et financiers - SRJF | Banque des Territoires](#)

Vous y trouverez également une rubrique « Questions-réponses ».

Dans le cadre des missions d'intérêt général de la Banque des Territoires, ce service est accessible gratuitement à toutes les intercommunalités, quels que soient leur taille et leur type, ainsi qu'aux communes de moins de 10 000 habitants.